

UCLA-AKS Working Paper Series N. 001-2008

Interesses econômicos estratégicos da Coréia do Sul na América Latina¹

Gilmar Masiero
Universidade de Brasília – UnB
gilmarmasiero@gmail.com

Brasília-Los Angeles, August 15, 2008.

¹ O autor agradece a UCLA-AKS (University of Califórnia at Las Vegas – Academy of Korean Studies) pelo auxílio financeiro para a realização deste trabalho. Agradece também a assistente de pesquisa Heloisa Lopes Alves e a colaboração de Cristina Choi na manipulação e interpretação de dados do Export-Import Bank of Korea e da KITA - Korea International Trade Association. Além destes merecem ser publicamente agradecidos os agentes governamentais e privados que foram entrevistados para subsidiar a realização deste trabalho

Introdução

Países da América Latina e da Ásia-Pacífico seguiram duas diferentes estratégias em seu processo de industrialização. A industrialização por substituição de importações (desde os anos de 1930 até os de 1980) foi a estratégia-chave que ajudou a Argentina, o Brasil e o México a se tornarem Novos Países Industrializados (NICs em inglês). A voltada para as exportações, desde os anos de 1960 até os dias de hoje, foi a orientação política e econômica básica para ajudar a Coréia do Sul, Taiwan, Honk Kong e Cingapura a se transformarem em NICs nos anos de 1980. Enquanto os primeiros atualmente são chamados “países emergentes”, os segundos são considerados desenvolvidos.

As duas regiões sofreram suas próprias crises na busca do crescimento econômico. Após uma década de inflação fora de controle nos anos de 1980, os países da América Latina implementaram uma série de reformas para liberalizar suas economias como preconcebido pelo Consenso de Washington. A prometida retomada do crescimento econômico não ocorreu e os países da região estão buscando inovadoras formas de desenvolver suas economias. Países da região da Ásia-Pacífico também realizaram reformas liberalizantes durante os anos de 1990 e, para alguns estudiosos, a rapidez do processo de liberalização foi uma das principais causas da crise financeira que abalou a região no fim da década. Para superar a crise, a orientação exportadora foi reenfaticada.

Em um mundo mais desregulamentado, o fluxo de comércio e de investimentos estrangeiros aumentou de forma mais rápida que a taxa do crescimento econômico. Este fenômeno está contribuindo para aproximar as economias da América Latina das da região da Ásia-Pacífico. Dados da CEPAL – Comissão Econômica para a América Latina e Caribe, indicam que, em 2005, as exportações da América Latina e o Caribe para a Ásia-Pacífico alcançaram o total de US\$ 48.5 bilhões; enquanto as importações totalizaram US\$ 97.1 bilhões. O primeiro montante equivale a 9% das exportações latino-americanas e o segundo, a 20.5% do total das importações. Grande parte desses números foi alcançada em função da dinâmica segunda onda de internacionalização da economia sul-coreana.

Nos anos de 1990, o movimento *seggyehwa* (globalização) alimentou a rápida internacionalização das empresas sul-coreanas. O fenômeno buscou integrar a economia sul-coreana aos mercados mundiais e foi considerado também, por alguns estudiosos, como uma das causas de a economia ter caído em sucessivas crises monetária, financeira e econômica em 1997. Naquele período, os grandes conglomerados (*chaebols*) foram apontados como os principais responsáveis pela crise e passaram por reformas e reestruturações, por meio dos “big deals” e programas “workout”. Após uma série de políticas microeconômicas e difíceis negociações no micro-nível, os *chaebols* e a economia sul-coreana encontraram seu caminho para superar a crise e retornarem revigorados ao mercado internacional.

Nessa retomada do processo de globalização em um “novo mercado” internacional, acordos comerciais eram rapidamente firmados em diferentes partes do mundo e a Coréia do Sul passou a ser um atuante ator nesse sentido, assinando, entre outros, um acordo, com o Chile em 2004 e com os Estados Unidos em 2007. Desde 2005, vem considerando a possibilidade de assinar um acordo com o Mercosul. Pressionada pelo avanço tecnológico japonês, de um lado, e pelos competitivos baixos custos de mão-de-

obra da China, de outro, a Coréia do Sul tem sido forçada a reinventar a si mesma e buscar oportunidades de negócios ao redor do mundo.

Considerando a estrutura econômica globalizada de hoje e os altos e a instabilidade das economias domésticas, torna-se bastante difícil evidenciar os esforços estratégicos de diferentes países em prol do aumento da qualidade de vida de seus cidadãos. Apesar do rápido desenvolvimento econômico da Coréia do Sul, desde os anos de 1960, houve uma série crise com o assassinato do General Park seguida por outra, anos mais tarde (em 1997), no governo de Kim Yuong-sam. Poucos anos depois, devido a um exagero na distribuição de cartões de crédito, no início dos anos 2000, a Coréia enfrentaria outra situação financeira crítica, sob o governo de Kim Dae-jung. Todas essas crises foram rapidamente administradas para que o país retomasse o caminho do crescimento econômico.

O comércio internacional foi e ainda é uma prioridade para as companhias e governo sul-coreanos. Desde a política *seguehwa*, o investimento estrangeiro direto se transformou em outra proeminente estratégia da economia da Coréia do Sul. Nas últimas duas décadas, em uma base muito mais tímida, a ajuda externa também se transformou em uma das pernas da presença internacional sul-coreana. Revisar o dinamismo comercial e de investimentos da Coréia do Sul, enfatizando as relações com os países da América Latina, é o foco central deste trabalho. Evidenciar problemas e desafios a serem enfrentados para dinamizar esse relacionamento é o segundo objetivo do texto que, para isso, apresenta algumas percepções de agentes governamentais e privados entrevistados para subsidiar os assuntos abordados ao longo do trabalho.

O primeiro item deste texto apresenta algumas características do desenvolvimento econômico sul-coreano em sua busca pela internacionalização. O segundo considera tendências do comércio internacional da Coréia do Sul, enfatizando suas relações com alguns países latino-americanos. Na seqüência, o terceiro discorre sobre a política de múltiplos e simultâneos acordos de livre comércio e o quarto, procurando destacar as duas diferentes ondas do processo - antes e depois da crise asiática -, aborda os investimentos sul-coreanos no mundo e na América Latina. O quinto tópico, sucintamente apresenta algumas empresas sul-coreanas instaladas na América Latina e suas perspectivas de expansão. As considerações finais procuram sintetizar os abrangentes assuntos expostos e indicar esforços de investigação complementares a serem desenvolvidos.

Características do desenvolvimento econômico sul-coreano em sua busca pela internacionalização

Ao longo dos últimos 50 anos, a Coréia do Sul enfrentou todo o tipo de adversidades para industrializar sua economia. Nesse processo o país superou suas duas maiores crises: uma política com repercussões econômicas em 1979, quando da morte do General Park, e outra econômica com repercussões políticas em 1997, decorrente da crise asiática. A profundidade das crises pode ser contrastada com sua rápida administração e o retorno do país à continuada busca por sua inserção internacional. Esta busca tem se caracterizado, desde os anos de 1960, pelo forte impulso processador e exportador de produtos manufaturados. Após a última crise, as exportações sul-coreanas cresceram a uma taxa média anual superior a 20% e seu comércio

internacional ultrapassou a cifra de US\$ 600 bilhões em 2006, posicionando-o entre os 12 principais exportadores do mundo.

A forte orientação para a exportação (e importação) tem dinamizado a economia e possibilitado elevadas taxas de crescimento econômico ao longo de todo o seu processo de industrialização. A fase inicial desse processo foi marcada pela indústria intensiva em mão-de-obra na manufatura de bens de consumo de massa não-duráveis. Gradualmente o país formou sua base industrial química e de bens de capitais nos anos de 1970, de construção naval, automobilística e produtos eletrônicos nos anos de 1980. Já nos anos de 1990, a Coreia do Sul passou a enfatizar e orientar suas políticas para a produção de tecnologia e produtos de conhecimento intensivos, a serem comercializados no mercado internacional.

O presidente Kim Young Sam, em maio de 1996, voltava a enfatizar sua política de globalização (gestada desde 1989) e os objetivos de “mudança e reforma” como as prioridades de seu governo.² As duas políticas significavam abrir o país nos seus mais variados aspectos econômicos, políticos e sociais. Em seu governo, a utilização de nomes fictícios nas transações financeiras foi proibida e se exigiu tornar público as propriedades mobiliárias e imobiliárias das pessoas no exercício de cargos e funções governamentais elevados. Segundo o presidente, grande esforço para eliminar as relações de conluio entre os conglomerados e o governo, de forma a torná-las limpas e transparentes estava sendo realizado.

Para o presidente Kim, a política *segye-hwa* representava um esforço de eliminação das ineficiências e más práticas oriundas do protecionismo e regulação, para aperfeiçoar os sistemas institucionais e procedimentos ao nível das nações desenvolvidas. Essa política, para muitos observadores, colocou um fim ao estado desenvolvimentista sul-coreano e possibilitou a eclosão da maior crise financeira da história do país, decorrente do despreparo e da não substituição do modelo vigente por uma nova estrutura de governança. O país sofreu duro golpe com a crise financeira de 1997, quando a renda *per capita* de sua população caiu de aproximadamente US \$ 10 mil nesse ano para US \$ 7.500 no ano seguinte. A taxa de crescimento do PIB, de 5% positivos em 1997, caiu para 6,7% negativos em 1998 e o desemprego mais que dobrou, passando de 3,2% para 6,8%.

A recuperação foi mais rápida que a das demais economias asiáticas ou latino-americanas - também afetadas por crises cambiais - e o país e suas empresas deram continuidade ao seu processo de crescimento baseado na incorporação de conhecimento e qualidade na produção e comercialização de produtos e serviços.³ Adicionar valor a produtos e serviços via incorporação de ciência e tecnologia tem se tornado uma das características fundamentais do processo de competição entre empresas e do crescimento econômico dos países e a principal estratégia sul-coreana na sua segunda fase de globalização, iniciada em 1998.

Após uma breve interrupção da expansão econômica sul-coreana em função da crise econômica e financeira de 1997, o país reestruturou-se e busca ampliar sua presença nos

² SAM, Kim Young. *Toward the globalization of the Republic of Korea and Asia*. Asia Society Seventh Annual Corporate Conference: "Asia Goes Global: Korea and the Region". Seoul. May 9, 1996.

³ *IMF and the Recent Capital Account Crisis: Indonesia, Korea, Brazil*. Escritório de Avaliação Independente do FMI. Julho de 2003. <http://www.imf.org/external/np/ieo/2003/cac/pdf/main.pdf>

mercados internacionais. Enquanto a primeira fase de sua expansão internacional estava baseada no endividamento e na idéia da expansão quantitativa dos *chaebols*, a segunda concentra-se mais no desenvolvimento de tecnologias e na qualidade da produção de bens e serviços. Governo e empresas na Coréia do Sul estão mais conscientes de que não podem se expandir nos mercados internacionais a qualquer custo, sem considerar a rentabilidade ou qualidade dos negócios. Os riscos de novas crises financeiras em uma economia mais liberalizada são maiores e necessitam de maior esforço competitivo para manter a confiança dos agentes econômicos, para que não deixem de alimentar os fluxos de capitais necessários para o desenvolvimento do país.

A Coréia do Sul não retomou suas taxas históricas de crescimento econômico. Mesmo levando em conta a taxa de crescimento em 1998 de 6,7% negativos, o crescimento médio na década foi de 6,46% sendo, respectivamente de 2000 a 2006, de 3,84%, 6,97%, 3,10%, 4,73%, 4,20% e 4,99%. Mantidas as atuais orientações políticas e econômicas, o país não retomará as elevadas taxas de crescimento, comuns no passado, e se ajustará a menores taxas, como de certa maneira já está planejado no *Vision 2030 – Korea*. A diferença fundamental no processo de globalização (*segye-hwa*) e de sua reglobalização, no período pós-crise asiática, reside no fato de a primeira ter sido uma estratégia desenvolvimentista do governo sul-coreano - uma causa política dentro de um contexto e modelo de desenvolvimento que até então havia se mostrado eficiente. A segunda resultou de mudanças nas condições econômicas e nas regulamentações da situação de crise e pós-crise; foi e segue sendo uma consequência dessas mudanças. A transição de um paradigma desenvolvimentista para um modelo econômico mais próximo dos países da OCDE ainda está em curso.

Prospecção, seleção e concentração de esforços em poucas áreas estratégicas que agregam valor aos produtos e serviços comercializados no mercado internacional têm caracterizado o processo sul-coreano de industrialização e internacionalização. Em toda sua trajetória de desenvolvimento, o país tem rapidamente buscado sua industrialização por meio de uma política de substituição de importações voltada para o exterior (via exportações), até meados dos anos de 1980. Nessa década, inicia um processo de liberalização de sua economia que o leva anos mais tarde a buscar de forma mais intensa sua internacionalização, também por meio do investimento direto no exterior e ajuda aos países em desenvolvimento. Sua persistente orientação exportadora e seu investimento direto no exterior, voltados para a América Latina, são os assuntos centrais dos próximos itens.

Comércio sul-coreano com o mundo e com a América Latina

A Coréia do Sul, do final da Guerra da Coréia em 1953 até o início dos anos de 1960, se beneficiou da ajuda norte-americana que financiou sua importação de commodities e absorveu a maior parte de suas exportações de produtos manufaturados.⁴ Desde então, sua economia percorreu todas as fases do processo de industrialização em curto espaço de tempo. De perucas, relógios e têxteis massivamente produzidos nos anos de 1960, a Coréia produz atualmente sofisticados produtos intensivos de conhecimento, em vários setores econômicos, com especial destaque ao setor de tecnologias da informação.

⁴ HONG, Wontack. KRUEGER, Anne O., ed., *Trade and Development in Korea*. Seoul: Korea Development Institute, 1975.

Atualmente, segundo Mansourov⁵, a indústria da tecnologia da informação tornou-se o principal engenho do crescimento econômico nacional, gerando 16% do Produto Interno Bruto do país e US \$ 57,6 bilhões ou 37.1% das suas exportações, em 2003. Em 1999 sua contribuição ao PIB foi de aproximadamente 10%.

No presente século, o país tem buscado seus novos “motores de desenvolvimento”: D-tv, D-contents, Display, I-robot, N-semicondutor, U-computing, 4G celular, N-battery, H-car e Bio Tech. O desenvolvimento destas áreas - na sua grande parte da indústria de TI - soma-se as já tradicionais indústrias de automóvel, construção naval, petroquímica e aço, sendo todas voltadas para o mercado internacional. Segundo dados disponibilizados por Jae Won Lyu⁶, a indústria automobilística sul-coreana, atualmente representada pelas empresas Hyundai, Kia, GM Daewoo, Reanault-Samsung e Ssangyong, produziu 3,94 milhões de automóveis em 2007. Essa produção foi a 5ª maior no ranking mundial.

Na 5ª posição encontra-se também a indústria petroquímica (SK Corporation, LG Chemical, Daelim Industries, Samsung Total) com 5,7 milhões de toneladas, que representam 4,9% do mercado mundial. Na mesma posição, com 56,97 Mt de produção de aço cru, ocupando 4,2% do mercado, encontra-se a indústria do aço (POSCO, INI Steel e Dongkuk Steel). O maior destaque é a construção naval (Hyundai Heavy Industries, Samsung Heavy Industries e Daewoo Shipbuilding) que faz da Coreia do Sul é o maior produtor mundial.

A busca de maior competitividade em alguns poucos setores tendo o mercado mundial como referência foi e segue sendo a orientação básica do desenvolvimento da economia sul-coreana. Uma diferença ainda pouco significativa entre a primeira fase de internacionalização – até a crise asiática – e a segunda é a maior presença do capital internacional operando na Coreia do Sul. Algumas empresas ocidentais relacionadas no parágrafo anterior, representativas de diferentes indústrias, somaram-se aos nomes dos já tradicionais *chaebols* sul-coreanos para dar continuidade à crescente orientação exportadora do país. A grandeza desse fenômeno pode ser visualizada na Tabela 1, que compara o tamanho do comércio internacional relativo ao Produto Interno Bruto (PIB) de alguns países selecionados.

Tabela 1. Abertura ao comércio internacional em relação ao PIB em %

	Media (1990-00)	2001	2002	2003	2004	2005	2006
China	41.1	43.1	47.7	56.9	65.4	69.0	72.4
Japão	18.6	20.5	21.4	22.4	24.7	27.3	
Coreia do Sul	62.4	73.3	69.1	73.5	83.7	82.2	85.3
Argentina	19.0	21.7	40.5	39.2	43.4	44.3	43.9
Brasil	17.6	25.7	26.7	27.1	29.0	26.7	26.4
Chile	57.8	65.1	65.7	68.9	72.2	73.6	76.3
México	50.3	57.3	55.5	57.2	61.2	61.5	65.1

Fonte: WDI

⁵ MANSOUROV. Alexandre Y., ed., *Bytes and bullets: information technology revolution and national security on the Korean peninsula*, APCSS: Honolulu, HI, 2005,

⁶ Entrevista com Jae Won Lyu – Diretor geral da KOTRA Argentina-Uruguay-Paraguay realizada em 16 de julho de 2008.

A abertura ao comércio internacional em relação ao PIB da Coreia do Sul nos anos de 1990 foi em média 62,4%, superior aos seus vizinhos Japão (18,6%) e China (41,1%). Desde o início do presente século, é crescente a abertura das transações comerciais, que alcançou 85,3% do PIB em 2006, sendo o mesmo processo comum para a China - que chegou a 72,4% no mesmo ano - e para o Japão - 27,3% em 2005. Segundo Syetarn Hansakul,⁷ a participação das exportações sul-coreanas no PIB cresceu de 25% em 1990 para 37% em 2007, mas as de Taiwan cresceram ainda mais de 41% para 59%. Esses números indicam a forte presença das importações e exportações na economia sul-coreana, ao longo de seu processo de desenvolvimento, e caracterizam o Leste Asiático como mais dinâmico em termos de intercâmbios comerciais, se contrastado com o contexto Latino Americano.

Na América Latina, as médias dos anos de 1990, no mesmo indicador, mostram uma reduzida abertura para o caso brasileiro (17,6%) e argentino (19,0%). Mais próximos aos elevados percentuais sul-coreanos encontram-se o México (50,3%) e o Chile (57,8%). Destaca-se, porém, em 2006, o crescimento maior que 100% para o caso argentino que alcançou 43,9% e mais de 50% para o caso brasileiro. Menos expressivo foi a ampliação do volume de comércio do México e do Chile, que no mesmo ano alcançou 65,1% e 76,3%, respectivamente. Apesar das distintas trajetórias de expansão recente do comércio internacional nos países latino-americanos, é ainda extremamente irrelevante a participação do comércio internacional no PIB da economia brasileira, quando contrastado com seus vizinhos ou com os selecionados países do Leste Asiático.

São significativas as diferenças entre o Leste Asiático e a América Latina. O debate sobre esta ou aquela forma de desenvolvimento ou modelo a ser seguido segue em aberto na literatura acadêmica. Coreia do Sul por um lado e Chile por outro têm sido os países mais mencionados como exemplos a serem seguidos, em grande parte da literatura econômica de orientação neoliberal. No caso chileno, predominou a exportação de produtos minerais e agrícolas, enquanto no sul-coreano tem sido intensa a exportação de manufaturados, dado que o país possui uma das mais acentuadas dependências de matérias-primas do mundo. A Coreia do Sul é um dos países de mais acentuada dependência de matérias-primas, as quais são importadas e processadas em um pequeno território que apresenta uma elevada densidade populacional como pode ser facilmente observado na Tabela 2.

Tabela 2. População, Território, Densidade populacional e PIB per capita, 2006

	População	Território em Km2	Densidade populacional por Km2	PIB per capita em PPP
China	1,311,797,692	9,327,488	141	4,500.61
Japão	127,756,000	364,500	350	22,278.32
Coreia do Sul	48,418,077	98,730	490	30,960.80
Argentina	39,134,297	2,736,690	14	11,614.51
Brasil	189,322,987	8,459,420	22	8,673.13
Chile	16,432,674	748,800	22	12,627.23
México	104,221,361	1,943,950	54	11,800.90

Fonte: WDI

⁷ HANSAKUL, Syetarn. *South Korea: The quest to stay a high-performing OECD economy*. Frankfurt am Main, Germany. Deutsche Bank Research. July, 2008.

Densidade populacional, perfil da força de trabalho, recursos naturais entre outros são fortes condicionantes de qualquer política de desenvolvimento econômico. Jae Won Lyu, mencionado anteriormente, e demais representantes governamentais sul-coreanos em atividade no Brasil, entrevistados para a realização deste trabalho, ⁸ afirmam que a grande dependência de matérias-primas explica o primeiro grande interesse da Coreia do Sul no continente latino-americano. Evidencia essa dependência em relação aos recursos naturais o fato de o país ser a 12^a maior economia do mundo com um PIB de US\$ 970 bilhões em 2007, a 11^a em volume de comércio (movimentando US\$ 721 bilhões no mesmo ano) e o quinto maior importador de energia do mundo.

Pelo pequeno território sul-coreano circulam matérias-primas e mercadorias, que entram e saem pelo Porto de Busan, o 5^o maior em carga (13,275,318 TEU em 2007) e pelo aeroporto de Incheon, o 3^o maior em carga (3,032,573 toneladas em 2007). A Coreia possui também o 5^o trem de alta velocidade existente no mundo. Dentro de um raio de 1200 km da cidade de Seul, onde se concentram a metade da população e da produção do país, vivem mais de 700 milhões de pessoas nas mega-cidades de rápido crescimento econômico, como Pequim e Xangai (na China), Tóquio (no Japão) e Vladivostok (na Rússia). Desde a retomada das relações econômicas formais entre a Coreia do Sul e a China em 1992, o comércio e o investimento com seu vizinho cresceram de forma vertiginosa, transformando-o em principal parceiro comercial do país desde 2003.

Amaury Porto de Oliveira, em sua análise dos desenvolvimentos geopolíticos e estratégicos da Coreia do Sul, percebe grande influência chinesa nos esforços de globalização na região. ⁹ Em seu artigo, *A Coreia do Sul na perspectiva de uma globalização modelada pela China* concebe o eixo Seul-Pequim como o mais dinâmico centro reestruturador político e econômico do Nordeste Asiático. Considera a Bacia Econômica do Mar Amarelo como o local onde a globalização se expressa regionalmente, permitindo à China e à Coreia do Sul interagir e explorar vantagens mútuas, em redes empresariais onde atuam forças transnacionais e outras japonesas da Ilha de Kyushu.

Lembra que desde 2003 os dois países possuem “uma parceria de cooperação abrangente” e não é possível desligar a Coreia de suas raízes chinesas em um momento em que a lógica da geoeconomia, com seus imperativos comerciais e tecnológicos, se sobrepõem à lógica tradicional da geopolítica. O forte relacionamento com o mercado chinês explica o crescimento do comércio internacional em termos de exportações e importações com a Ásia e uma acentuada diminuição com a América do Norte. A Tabela 3 apresenta as exportações e a Tabela 4 às importações da Coreia do Sul de 1980 a 2007 para as principais regiões do mundo.

Tabela 3. Exportações Sul-coreanas por Regiões (%)

	Ásia	América do Norte	Europa	América Latina	Oriente Médio	África	Oceania	Outros
1980	32.1%	28.3%	17.9%	2.8%	14.6%	2.6%	1.6%	0.1%
1985	28.9%	39.6%	14.8%	3.6%	9.5%	2.2%	1.4%	0.1%

⁸ Entrevista com o Embaixador da Coreia do Sul no Brasil Jong Hwa Choe em 25 de maio de 2008. Entrevista com o Cônsul-Geral em São Paulo Soon Tae Kim em 08 de Julho de 2008. Entrevista com Diretor Geral da KOTRA São Paulo Gum Young Kim em 08 de Julho de 2008.

⁹ OLIVEIRA, Amaury Porto. *A Coreia do Sul na perspectiva de uma globalização modelada pela China*. 30^o Jornada Temática: o padrão de inserção da Coreia do Sul na economia global. Instituto de Estudos Econômicos e Internacionais - IEEI. São Paulo. 29 de Março 2007.

1990	37.9%	32.4%	18.5%	3.2%	4.0%	1.4%	1.9%	0.7%
1995	49.2%	20.7%	16.7%	5.9%	3.9%	1.8%	1.5%	0.3%
2000	47.1%	23.2%	16.3%	5.4%	4.4%	1.3%	2.0%	0.2%
2005	51.7%	15.7%	18.6%	5.3%	4.3%	2.2%	2.1%	0.1%
2007	50.8%	13.3%	19.2%	6.9%	5.3%	2.2%	2.1%	0.1%

Source: KITA

Tabela 4. Importações Sul-coreanas por Regiões (%)

	Ásia	América do Norte	Europa	América Latina	Oriente Médio	África	Oceania	Outros
1980	35.3%	23.7%	8.6%	1.7%	26.1%	0.9%	3.5%	0.3%
1985	38.2%	22.9%	13.5%	6.0%	12.7%	2.1%	4.2%	0.5%
1990	40.8%	26.4%	15.0%	2.5%	8.9%	0.5%	4.6%	1.3%
1995	40.6%	24.4%	16.6%	2.9%	8.8%	1.5%	4.5%	0.7%
2000	43.8%	19.5%	12.5%	2.0%	16.1%	1.8%	4.3%	0.0%
2005	48.2%	12.7%	12.9%	2.7%	18.1%	1.1%	4.2%	0.0%
2007	47.8%	11.3%	13.4%	3.2%	18.9%	1.2%	4.1%	0.0%

Source: KITA

A mudança mais significativa em termos de exportações sul-coreanas foi a grande diminuição de suas exportações diretas para a América do Norte. Em 1985, por exemplo, elas representavam 40% do total e em 2007, somente 13%. No mesmo período, o volume exportado para a Ásia subiu de 29% para 51%. As importações também sofreram mudanças acentuadas: de 23% em 1985 para 11% em 2007, no caso da América do Norte, e aumentaram de 38% para 48% no continente asiático. As exportações para a América Latina praticamente dobraram no período, chegando a 6,9% do total e as importações, que naquele ano atingiram o recorde de 6% , diminuíram para 3,2%. Se tomarmos o ano de 1995 antes da crise asiática e o ano de 2007, para o caso latino americano, não se percebem mudanças expressivas, variando as exportações em apenas 1% e as importações 0,3%.

A maior regionalização da economia sul-coreana em sua segunda fase de internacionalização pode também ser visualizada nas Tabelas 5 e 6. O crescimento da economia chinesa tem deslocado os fluxos tradicionais de intercambio comercial da economia sul-coreana com os Estados Unidos e com a economia japonesa. Ao mesmo tempo em que os fluxos das exportações para o Japão declinam de forma acentuada, crescem em relação à China. O mesmo processo, de forma inversa, ocorre com as importações. Nenhuma mudança significativa ocorre com relação aos países selecionados da América Latina, com exceção ao Chile que, após firmar um acordo de livre comércio, em 2004, praticamente dobrou suas transações comerciais com a Coréia do Sul.

Tabela 5. Exportações Sul-coreanas por países (% do Total)

	Japão	China	Argentina	Brasil	Chile	México
1980	17.4%	0.1%	0.4%	0.0%	0.4%	0.3%
1985	15.0%	0.1%	0.0%	0.0%	0.2%	0.1%
1990	19.4%	0.9%	0.1%	0.2%	0.2%	0.9%
1995	13.6%	7.3%	0.2%	1.2%	0.5%	0.8%
2000	11.9%	10.7%	0.3%	1.0%	0.3%	1.4%
2005	8.4%	21.8%	0.1%	0.8%	0.4%	1.3%
2007	7.1%	22.1%	0.1%	0.9%	0.8%	2.0%

Source: KITA

Tabela 6. Importações Sul-coreanas por países (% do Total)

	Japão	China	Argentina	Brasil	Chile	México
1980	26.3%	0.1%	0.1%	0.2%	0.4%	0.3%
1985	24.3%	1.5%	0.1%	0.7%	0.5%	0.4%
1990	26.6%	3.2%	0.1%	1.0%	0.5%	0.4%
1995	24.1%	5.5%	0.1%	1.0%	0.8%	0.2%
2000	19.8%	8.0%	0.1%	0.6%	0.6%	0.2%
2005	18.5%	14.8%	0.1%	1.0%	0.9%	0.2%
2007	15.8%	17.7%	0.2%	0.8%	1.2%	0.3%

Source: KITA

Embora não tenha havido mudanças significativas, tanto nas importações quanto nas exportações da Coreia do Sul com o continente latino americano, antes e depois da crise asiática (em 1995 e 2007), ocorreram expressivas mudanças com relação aos principais parceiros comerciais dentro da América Latina. Em 1995 o destino mais expressivo das exportações sul-coreanas se concentrava em 32% para o Panamá, 22% para o Brasil, 13% para o México e 9% para o Chile. Em 2007, 31% delas foram para o México, 15% para o Brasil, 13% para o Panamá e 13% para o Chile. Venezuela e Colômbia passam também a ser destinos significativos das exportações sul-coreanas, representando 5% cada um do total exportado para a América Latina pela Coreia, em 2007.

Oscilações significativas ocorreram também com os principais parceiros comerciais em termos das importações. Em 1995, do total das importações da América Latina, a Coreia do Sul importava 36% do Brasil, 26% do Chile, 10% do Panamá, 8% do México e 8% do Equador. Em 2007, as importações do Chile crescem para 38%, do México para 9%, assim como a do Peru e Argentina se eleva para 7%, enquanto que as do Brasil caem para 25%, do Panamá para 10% e do Equador praticamente desaparecem. Desde os anos de 1980, a Coreia do Sul vem mantendo superávits comerciais com a América Latina como um todo e, desde o início do presente século, com o mundo em geral. Superávits consecutivos nos últimos anos levaram o país a possuir a 6ª maior reserva internacional, que em 2007 atingiu o valor de US\$ 260 bilhões. Esse elevado montante de reservas vem pressionando uma maior internacionalização da economia sul-coreana.

A internacionalização sul-coreana por meio das relações comerciais sempre foi bastante concentrada em alguns poucos parceiros. Em 2007, os dez maiores parceiros comerciais representaram 62% das exportações e 69% das importações. Para o caso dos dez maiores parceiros comerciais latino-americanos, esses percentuais foram de 6% para as exportações e 3% para as importações. De acordo com os dados da Tabela 7, a seguir, o intercâmbio comercial com os países latino-americanos (com exceção do México) é bastante reduzido em termos de exportações ou mesmo de importações, quando contrastado com o intercâmbio com os dez principais parceiros globais, fortemente representados por China, Estados Unidos e Japão.

Tabela 7. Principais parceiros globais e latino-americanos em US\$ 1000, 2007

10 principais parceiros globais				10 principais parceiros latino-americanos			
Exportações		Importações		Exportações		Importações	
China	81,985,183	China	63,027,802	México	7,482,005	Chile	4,183,829
E. Unidos	45,766,102	Japão	56,250,126	Brasil	3,487,476	Brasil	2,793,711
Japão	26,370,191	E. Unidos	37,219,301	Panamá	3,145,006	Peru	1,039,888
Hong Kong	18,654,450	Arábia S.	21,163,501	Chile	3,115,103	México	1,012,546
Taiwan	13,027,109	Alemanha	13,534,323	Bermuda	1,534,962	Argentina	731,533
Cingapura	11,949,491	Austrália	13,232,471	Bahamas	1,307,730	Panamá	333,926
Alemanha	11,542,529	Emirados	12,656,189	Venezuela	1,232,506	Bolívia	182,013

Rússia	8,087,746	Taiwan	9,966,531	Colômbia	1,120,657	T.Tobago	180,531
México	7,482,005	Indonésia	9,113,843	Argentina	489,140	Porto Rico	174,058
Inglaterra	6,870,038	Kuwait	8,746,780	Peru	466,161	Rep. Dom.	126,158
Total 10	231,734,844		244,910,867	Total 10	23,380,746		10,758,193
Total	371,489,086		356,845,733	Total	371,489,086		356,845,733
Participação	62%		69%		6%		3%

Fonte: KITA

A troca deste ou daquele parceiro comercial por oscilações de preços, crises cambiais, crises políticas ou acordos bilaterais de comércio, que influenciam sobremaneira os fluxos comerciais, têm sido comum. Menos comum têm sido as mudanças significativas nas pautas dos bens transacionados entre os países latinos americanos e a Coréia do Sul. As importações de matérias-primas dos anos de 1990 seguem basicamente as mesmas em 2007 e as exportações de produtos manufaturados (com exceção aos da indústria de TI) também não sofreram mudanças significativas. Outra característica importante das trocas comerciais é a sua grande concentração em alguns poucos produtos. Nas trocas comerciais com a maior parte dos países somente dois ou três produtos respondem por mais de mais de 50% das importações e das exportações.

Para o Brasil, por exemplo, em 1991, a Coréia do Sul exportou aparelhos de áudio e telecomunicações (43,6%), máquinas elétricas e eletrodomésticos (13,2%) e veículos (4,6%). No ano de 2007, os dois primeiros itens somente tiveram seus percentuais alterados para 30,8% e 23,4% e o terceiro maior item exportado passou a ser vestuário, representando 16,9% do total. As importações em 1991 foram de minério de ferro (30,9%), ferro e aço (18,4%) e petróleo e produtos relacionados (9,8%); e em 2007, por sua vez, foram de ferro e aço (40,0%) minério de ferro (27,8%) e produtos químicos orgânicos (5,9%). Os dados das séries estatísticas demonstram que a pauta importadora dos demais países da região não tem demonstrado mudanças significativas em composição e volume.

A pauta dos produtos exportados sofreu algumas alterações após a instalação de indústrias manufatureiras sul-coreanas em solo latino-americano. Tal fenômeno ocorreu com maior intensidade em território brasileiro e mexicano, quando da respectiva formação do Mercosul e do Nafta. Nessa ocasião, a América Latina presenciou a primeira grande onda de investimentos sul-coreanos em seu território, conforme declarou o Embaixador Choe: “o tempo é importante e os primeiros que entraram nos anos de 1990 como LG e Samsung obtiveram maior sucesso e os que entraram mais tarde, como as empresas do setor de energia, ainda não obtiveram sucesso”.¹⁰ Para o embaixador, uma nova onda de investimentos deverá ocorrer quando, a exemplo do acordo de livre comércio assinado com os Estados Unidos, for também assinado outro com o Mercosul.

Coréia do Sul e sua política de múltiplos e simultâneos acordos de livre comércio

A evolução das relações sul-coreanas com a América Latina foi resumida por Won Ho Kim, que propôs uma nova estratégia nacional para a Coréia.¹¹ Nesta nova estratégia, o

¹⁰ Entrevista com o Embaixador da Coréia do Sul no Brasil Jong Hwa Choe em 25 de maio de 2008. Korean National Oil Corp., SK, Daewoo, Dongwon, Golden Oil and Petroterra estão participando em mais de uma dúzia de projetos na área de petróleo na América do Sul.

¹¹ KIM, Won Ho. A New National Strategy for Korea. Evolution of Korean-Latin American relations. *The Korean Herald*. Thursday, March 6, 2008.

país deve considerar o comércio, a cooperação para o desenvolvimento e a segurança energética como os três novos pilares do relacionamento. Para Kim, no que se refere às trocas comerciais, o acordo de livre comércio entre a Coreia do Sul e o Chile, firmado em abril de 2004, é o exemplo a ser seguido pelos demais países latino-americanos e principalmente pelo Mercosul, com o qual lançou estudo conjunto em maio de 2005. Em termos de cooperação, a Coreia foi aceita como membro do Banco Interamericano de Desenvolvimento em 2005 e da Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe em 2007. E, em termos energéticos, várias comissões para a cooperação bilateral com Peru, Chile, Argentina, Brasil e México foram estabelecidas.

Após a assinatura do primeiro acordo de livre comércio com o Chile, segundo Won Ho Kim, a Coreia assinou outros com Cingapura (2006); com a ASEAN – Association of Southeast Asian Nations (2007); com a EFTA – European Free Trade Association (2006) e com os Estados Unidos (2007).¹² Negociações estão em andamento com o Japão, o Canadá, a Índia, a União Européia e o México. Em 2007, o governo sul-coreano iniciou investigações para assinar acordos de livre comércio com a China, a Austrália, a Nova Zelândia e o grupo de países GCC – Gulf Cooperation Council (Arabia Saudita, Kuwait, Bahrain, Qatar, Emirados Árabes, Sultanato de Oman). Para Kim, não existem dúvidas de que a política de “múltiplos e simultâneos acordos de livre comércio” visa assegurar mercados internacionais e aumentar a competitividade internacional das indústrias coreanas no seu ressurgimento pós-crise financeira de 1997-1998. Um quadro resumo do progresso dos acordos é reproduzido abaixo a partir de Kim Do-hoom.¹³

Quadro 1. Promoção de Acordos de Livre Comércio pela Coreia do Sul

Acordos já concluídos	Negociações em andamento	Investigações conjuntas em andamento
Chile Efetivo em 1º de abril, 2004	Japão Lançado em dezembro 2003	China Estudo conjunto da indústria-governo-academia lançado em março 2007
Cingapura Efetivo em 2 de março, 2006	Canadá Lançado em julho 2005	MERCOSUL Estudo conjunto em andamento desde maio 2005
EFTA Efetivo em 1º de setembro, 2006	Índia Lançado em março 2006	Austrália, Nova Zelândia Pesquisa conjunta lançada em 2007
ASEAN Efetivo em 1º junho de 2007 para commodities e serviços em negociação	México Lançado em fevereiro 2006	GCC Possibilidade de ser estudado durante visita presidencial
Estados Unidos Concluído em 2 de abril, 2007	União Européia Lançado em maio 2007	

Fonte: Reproduzido de Kim, 2008.

A estratégia de buscar múltiplos acordos de livre comércio pela Coreia do Sul visa também à diversificação de seus mercados internacionais, atualmente fortemente dependentes de seu principal parceiro comercial que é a China. Os benefícios de cada

¹² KIM, Won Ho. Prospects of Korea-MERCOSUR FTA Negotiations: Implications from MERCOSUR's Structure and Past Negotiations. In: GUIMARÃES, Lytton F.; MASIERO, Gilmar. (Orgs.). *Brasil-Coreia do Sul: Relações, Estratégias, Perspectivas*, Brasília, 2008.

¹³ KIM, Do-hoom. *Direction of the New Government's FTA Policy*. e-Kiet Industrial Economic Information, No. 384, February 21, 2008.

um dependem de sua extensão e profundidade, além de impactos indiretos sempre de difícil mensuração. A proliferação de acordos bilaterais pela Coreia do Sul e outros países tem sido também uma resposta às demoradas e complicadas negociações da Rodada de Doha que, desde seu lançamento em 2001, ainda não chegou a um acordo significativo em termos de redução de subsídios e tarifas entre os países desenvolvidos e em desenvolvimento.

A Coreia do Sul parece acreditar que inúmeros acordos bilaterais podem colaborar para uma melhor negociação multilateral. Em sua viagem a caminho da reunião da APEC, no Chile em 2004, o presidente Roh Moo-Hyun e os presidentes do Brasil e da Argentina concordaram em iniciar estudos para a ampliação das trocas comerciais entre a dinâmica economia sul-coreana e o Mercosul (Argentina, Brasil, Uruguai e Paraguai) - que desde sua formação, em 1991, tem dinamizado o comércio na região. O Mercosul possui acordos de livre comércio com seus dois associados (Chile e Bolívia) e acordos preferenciais de comércio com a Índia e a South African Customs Union (SACU). Os estudos foram concluídos em novembro de 2006.¹⁴

O estudo conjunto ressalta que as relações bilaterais têm crescido, mas que não atingiram seu potencial e dessa forma maior cooperação deve ser perseguida nas áreas comerciais, de investimentos, das pequenas e médias empresas, da tecnologia da informação, em ciência e tecnologia etc. Países do Mercosul cobram tarifas mais elevada para 98% de produtos industriais importados (bens manufaturados tais como eletrônicos, máquinas, produtos químicos e têxteis) enquanto a Coreia cobra para 87% de suas importações de produtos agrícolas, minérios e produtos de aço.

Segundo o estudo, dada a atual estrutura comercial e tarifária do Mercosul e da Coreia uma possível liberalização comercial aprofundaria os respectivos padrões de especialização com possíveis ganhos com trocas intra-indústrias. Para o Mercosul os setores ou produtos com potencial aumento das exportações são: trigo, milho, soja, azeite e farelo, etanol, carne (bovina, suína e aves), fumo, queijo, leite, farinha, pescado, suco de laranja, veículos, peças e acessórios, combustíveis minerais e petróleo, chocolates, couros, produtos de madeira, alumínio e ferro entre outros. O estudo identificou também a possibilidade de desvio de comércio pela Coreia nas trocas comerciais intragrupo de produtos de plástico, veículos e produtos agro-químicos.

A relação dos potenciais ganhos para a Coreia concentra-se basicamente em manufaturados. Entre os produtos que o estudo destaca encontram-se: produtos eletrônicos, suas partes e componentes; telefones celulares, tubos catódicos para TV, circuitos impressos, monitores de cristais líquidos (LCDs), veículos, plásticos, produtos IT, monitores, eletrodomésticos, maquinaria mecânica, equipamentos elétricos e eletrônicos, produtos farmacêuticos, pneus, produtos têxteis e de vestuário entre outros. A Coreia do Sul é competitiva na maioria dos setores manufatureiros. Ela é pouco competitiva no setor de serviços, que vem apresentando elevadas taxas de internacionalização, principalmente os setores financeiro, e agropecuário, onde os países do Mercosul são reconhecidamente competitivos.

¹⁴ O autor agradece a Silvério T. Baeta Zebral Filho da Coalizão Empresarial Brasileira e ao Cônsul Geral Soon Tae Kim pela gentileza em disponibilizar versões preliminares do documento *Korea-Mercosur Joint Study Report*. Brasília, Brazil. November, 2006.

Desde a realização do estudo as negociações não avançaram. A falta de progressos na assinatura de um potencial acordo é devida às diferentes orientações de política externa das partes envolvidas, como também de outras de caráter não estritamente econômico. O Mercosul, com o Brasil na liderança, segue buscando ganhos significativos de liberalização comercial, na considerada fracassada Rodada de Doha; enquanto a Coreia busca resolver seus problemas via ação bilateral. Países do Mercosul não podem assinar acordos bilaterais contrários aos interesses grupo e, dessa forma, as negociações - que poderiam levar a assinatura de acordos com este ou aquele país do bloco - estão subjugadas à decisão de todos os estados-membros.

A percepção das dificuldades de um possível acordo de livre comércio entre a Coreia do Sul e o Mercosul foi manifesta por todos os entrevistados. Para o presidente da Kotra da Argentina, por exemplo, ele só acontecerá após a assinatura de outros acordos como o da Coreia com o México e o da Coreia com o Japão e a China. Jorge Guerra, por sua vez, após manifestar seu pessimismo com a falta de interesse da comunidade empresarial e governamental argentina para com o potencial aumento das relações comerciais entre a Coreia do Sul e a Argentina, exemplificando que a primeira missão comercial de seu país a visitar aquele país só ocorreu em 2007, diz já não mais esperar pela boa vontade dos políticos dos países membros do Mercosul.¹⁵

Como o principal importador argentino de produtos automobilísticos sul-coreanos e presidente da Asociación de Empresários Coreanos y Argentinos, Jorge Guerra e seus associados estão buscando com o apoio das respectivas embaixadas da Coreia em distintos países do Mercosul, formas cooperativas de comércio entre suas associações. Para ele, o ainda pouco intercâmbio comercial e a instabilidade econômica na Argentina, além do pouco interesse por parte do Brasil, têm dificultado o progresso nas negociações de um acordo de livre comércio entre a Coreia e o Mercosul. Na última crise cambial – na crise do corralito -, aproximadamente 40 mil sul-coreanos que viviam na Argentina deixaram o país e, com eles, potencial aumento do intercâmbio comercial e financeiro. Quinze empresas sul-coreanas de grande porte abandonaram o país, nele permanecendo somente quatro: Samsung Electronics, LG Electronics, Daewoo Electronics e Daewoo International.

Além das dificuldades econômicas, segundo alguns dos entrevistados sul-coreanos, parece faltar “aspiração desenvolvimentista” e “compromisso com o crescimento econômico” por parte dos latinos membros do Mercosul. Para eles, na Coreia “tudo é muito rápido e aqui tudo é muito lento”. Por outro lado, Moneta sintetizou as dificuldades até o momento não superadas para a assinatura de um acordo de livre comércio entre o Mercosul e a Coreia, pois, segundo ele, o primeiro segue uma lógica estritamente política e o segundo outra estritamente comercial.¹⁶ Também demonstrando pessimismo com um provável aumento das relações comerciais do Mercosul com a Coreia, afirmou ser mais factível uma reaproximação comercial entre as duas Coreias que com o Mercosul. Para ele, contrariamente à fórmula chinesa de “um país, dois sistemas”, os sul-coreanos estão buscando junto aos norte-coreanos “um sistema, dois países”.

¹⁵ Entrevista com Jorge Guerra, presidente da ADECUA em 18 de julho de 2008.

¹⁶ Entrevista com Carlos Moneta, ex-secretário executivo do Sistema Económico Latinoamericano (SELA) fundador e coordenador da REDEALAP - Red Iberoamericana de Estudios de Asia del Pacífico, em 17 de julho de 2008.

Outro complicador das negociações para um acordo de livre comércio entre o Mercosul e a Coréia do Sul ou ainda outros acordos bilaterais com países latino-americanos foi a assinatura do acordo de livre comércio com os Estados Unidos, em abril de 2007. Embora ainda não aprovado pelos respectivos congressos nacionais, “desvios” de comércio, como previstos em estudos anteriores,¹⁷ já são perceptíveis. Segundo Kim Gun Yung, da Kotra São Paulo, com os Estados Unidos os sul-coreanos já estão habituados a fazer negócios, estão mais próximos fisicamente e a comunicação é mais fácil. Para ele a comunicação e os negócios melhoraram muito com o México após o Nafta e com o Chile após o acordo de livre comércio, mas com a Argentina e o Brasil a complicação se mantém por ou devido a várias restrições.

Apesar da lentidão no processo, parecer existir ainda grande interesse por parte dos sul-coreanos nos mercados latino-americanos, pois, como declararam vários entrevistados: “muitas matérias-primas só existem na América Latina”; “com a crise de energia e de alimentos a América Latina ganha importância no cenário internacional”; “os mercados norte americanos, europeu e até mesmo o chinês estão saturados e as empresas necessitam buscar novos mercados” etc. Às genéricas declarações de potencialidades não realizadas/não concretizadas sobressaem os fatos concretos do mundo dos negócios, ratificados pela declaração de Jae Won Lyu: “mais de 70% das empresas sul-coreanas que se instalaram na China perderam seus investimentos; não estão ganhando dinheiro com suas operações na China.” Este e outros fatos, como o elevado montante de reservas internacionais, forçam governo e empresas a buscar oportunidades de negócios em diferentes partes do mundo.

Essa busca tem sido sistematizada desde meados de 2006 e, oficialmente, a partir de abril de 2007, quando a Kotra lançou o *Global Korea* para ajudar as empresas sul-coreanas a investirem em outros países. Seus 93 escritórios espalhados por 68 países, 13 deles na América Latina, prospectam novos negócios e necessitam alcançar metas designadas pelo governo. Cada escritório procura aproximar potenciais parceiros comerciais e de investimentos sendo prioridade, sob a política de *Global Korea*, os investimentos no exterior. Para investimentos estrangeiros na Coréia existe, dentro da estrutura organizacional da Kotra, desde julho de 1998, quando do esforço nacional de superação da crise financeira, o Centro de Suporte ao Investimento Estrangeiro, que coordena as atividades relativas à política de *Invest Korea*. Com ou sem o auxílio da Kotra, os investimentos diretos no exterior vêm aumentando e sua presença na América Latina é o foco do próximo item deste trabalho.

Investimentos sul-coreanos no mundo e na América Latina

Uma estratégia coreana de médio e longo prazo para a América Latina foi recentemente proposta por Ki-Su Kwon, Jin-O Kim, Swan Park, Won-Ho Kim.¹⁸ Para eles, a América Latina deve ser vista sob três diferentes ângulos: como um colaborador parceiro estratégico internacional, como um mercado para as exportações sul-coreanas e ~~como~~ fonte de recursos naturais. Para ampliar o relacionamento, a Coréia necessita superar divisões ideológicas, mudar sua assistência externa, estabelecer cooperação tecnológica

¹⁷ KIYOTA, Kozo; STERN, Robert M. *Economic Effects of a Korea-U.S. Free Trade Agreement*. Discussion Paper No. 557. Research Seminar in International Economics. The University of Michigan. April, 2007.

¹⁸ KWON, Ki-Su; KIM, Jin-O; PARK, Swan, KIM, Won-Ho. *Korea's Mid- to Long-Term Economic Strategy for the Latin America*. Policy References 07-21, Seoul: KIEP. 2007-12-30. in Korean.

e interligar sua comunidade intelectual com a de seus parceiros estratégicos. Como mercado para as exportações sul-coreanas é necessário expandir os acordos de livre comércio, diversificar os itens exportados e os destinos, ampliar a infra-estrutura latina americana incluindo a infra-estrutura “soft” e identificar espaços para a nova indústria cultural. No que se refere à exploração dos recursos naturais sugerem o estabelecimento de networks, o aumento de especialistas em América Latina, a provisão de serviços de consultoria sobre o desenvolvimento de negócios e uma maior aproximação política entre os governos.

A melhor forma de materializar as estratégias vislumbradas por estes especialistas é via investimentos estrangeiros diretos. Investimentos sintetizam, em última análise, a convergência de interesses de diferentes países em seus esforços de desenvolvimento e maior integração nos mercados globais de produção e consumo. Os investimentos sul-coreanos diretos no exterior foram crescentes a partir de meados dos anos de 1980, pela maior liberalização da economia e em função de pressões salariais na segunda metade da década. A tendência crescente nos anos de 1990 foi interrompida com a crise financeira de 1997 e segundo Deok Ryong, só retomou sua trajetória no ano de 2002, a partir do qual o investimento sofreu incremento anual de 104,4%, alcançando US\$ 18.46 bilhões em 2006.¹⁹

A Coreia do Sul tem experimentado mudanças significativas em seus fluxos de comércio e de investimentos a partir da crise financeira de 1997. Essas mudanças foram estudadas analiticamente por Byung S. Min, que demonstra o forte crescimento das exportações para a China e para os Estados Unidos durante a crise.²⁰ A China emergiu como o mais importante destino em detrimento dos mercados dos países da ASEAN, devido à proximidade geográfica e à maior competitividade dos produtos sul-coreanos no mercado chinês. O maior consumo de produtos sul-coreanos no imediato pós-crise foi importante para o restabelecimento das reservas e a subsequente estabilização do mercado de capitais, mesmo tendo a relativa importância dos Estados Unidos voltado a declinar desde 2001.

Os aumentos nos superávits comerciais ajudaram a Coreia do Sul a restaurar a confiança dos investidores estrangeiros em sua economia, fato este evidenciado pelo aumento dos fluxos de investimento direto estrangeiro. Para Byung S. Min, a crise teve um impacto significativo no investimento em termos de fontes e de destinos, tendo o setor de serviços recebido elevados montantes de recursos provenientes dos Estados Unidos e da União Européia. As fusões e aquisições também cresceram de forma significativa, mas a transferência de tecnologia e a melhoria dos sistemas de gestão ainda são motivo para debates.²¹ Assim como houve uma maior internacionalização da economia sul-

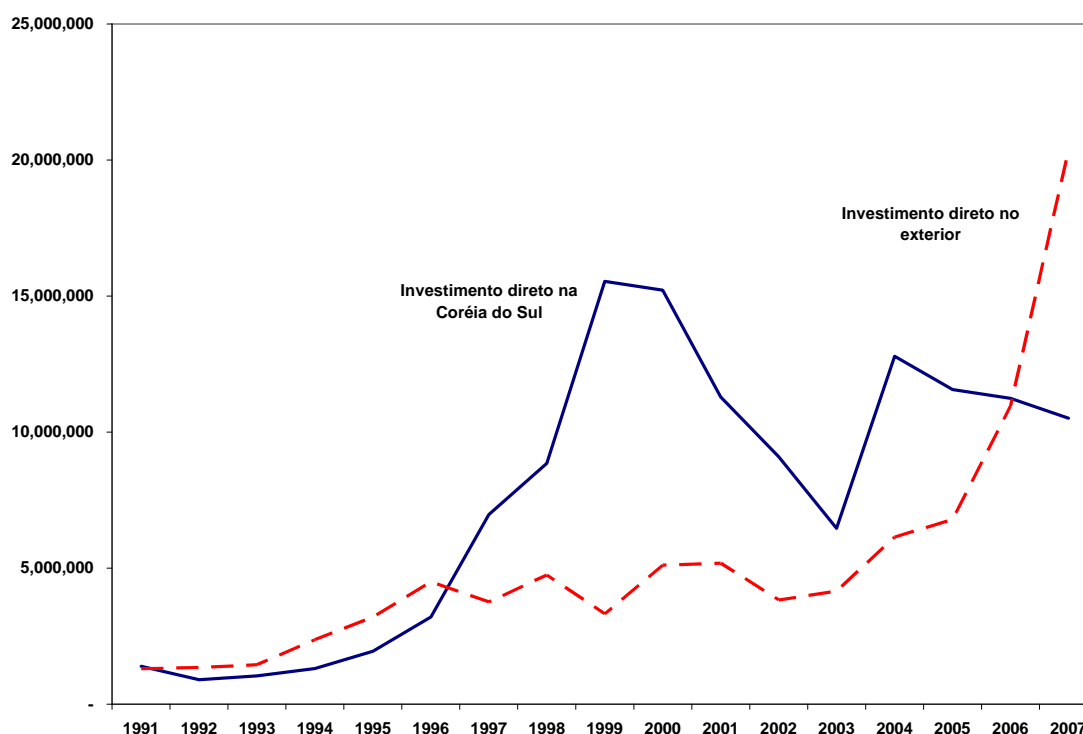
¹⁹ YOON, Deok Ryong. *Korea's Outward FDI in Asia: Characteristics and Prospects*. Paper is prepared for ICRIER Workshop on Intra-Asian FDI Flows: Magnitude, Trends, Prospects and Policy Implications April 25 – 26, 2007 at Casurina Hall, India Habitat Centre, Lodhi Road New Delhi 3, India.

²⁰ MIN, Byung S. Trade and Foreign Direct Investment Patterns in the Republic of Korea in the Aftermath of the 1997 Financial Crisis. *Asia-Pacific Trade and Investment Review*. Vol. 2. No 1. May 2006.

²¹ Roger Smeets estuda este tema e considera três importantes aspectos: os canais de transmissão, fatores mediadores e a heterogeneidade do investimento estrangeiro direto. Conclui que os estudos que consideram canais de transmissão individualmente apresentam forte evidência de transmissão de conhecimento do investimento. Os que enfatizam os fatores mediadores e a heterogeneidade do investimento são menos conclusivos e poderiam se beneficiar de uma maior convergência metodológica e maior especificidade dos canais de transmissão de interesse. Para ele, muitos estudos não distinguem de

coreana com a entrada de capitais estrangeiros, após a superação da crise, cresceu também o investimento sul-coreano no exterior. O Gráfico 1, a seguir mostra o comportamento dos investimentos de 1991 a 2007 deixando claro a maior grandeza dos fluxos no pós-crise asiática.²²

Gráfico 1. Investimento estrangeiro direto na e da Coréia do Sul em US \$ milhões.



Fonte: Export-Import Bank of Korea e Ministry of Knowledge Economy

Segundo dados do “Ministério da Economia do Conhecimento”, os principais investidores estrangeiros na economia sul-coreana, de 1962 até 1990, foram o Japão (48,2%), os Estados Unidos (28,5%), a União Européia (12,5%) e outros (10,8%). Desde então, e principalmente durante a recuperação da crise financeira de 1997, reduziu sensivelmente a entrada de capital proveniente do Japão (-36,1%) e aumentou a participação européia (19,4%) e de outros países (16,3%). A entrada de capitais provenientes dos Estados Unidos também cresceu sensivelmente no pós-crise, mas não o suficiente para alterar sua participação no total dos investimentos. Em valores acumulados de 1962 a 2007, o Japão investiu US\$ 16,7 bilhões (12,17%), os Estados Unidos US\$ 36,7 bilhões (26,78%), a União Européia US\$ 43,8 bilhões (31,91%) e

forma adequada transmissão de conhecimento de transferência de conhecimento. Ver SMEETS, Roger. Collecting the Pieces of the FDI Knowledge Spillovers Puzzle. *The World Bank Research Observer* 2008 23(2):107-138. <http://wbro.oxfordjournals.org/cgi/reprint/23/2/107>. Acessado em 5 de agosto de 2008. Para Beata S. Javorcik o foco do debate nesta área deve mudar das atuais tentativas de generalização sobre se o investimento estrangeiro direto leva a transmissão de produtividade para a determinação de sob quais condições isso pode acontecer. Ver JAVORCIK, Beata S. Can Survey Evidence Shed Light on Spillovers from Foreign Direct Investment? *The World Bank Research Observer* 2008 23(2):139-159. <http://wbro.oxfordjournals.org/cgi/reprint/23/2/139>. Acessado em 5 de agosto de 2008.

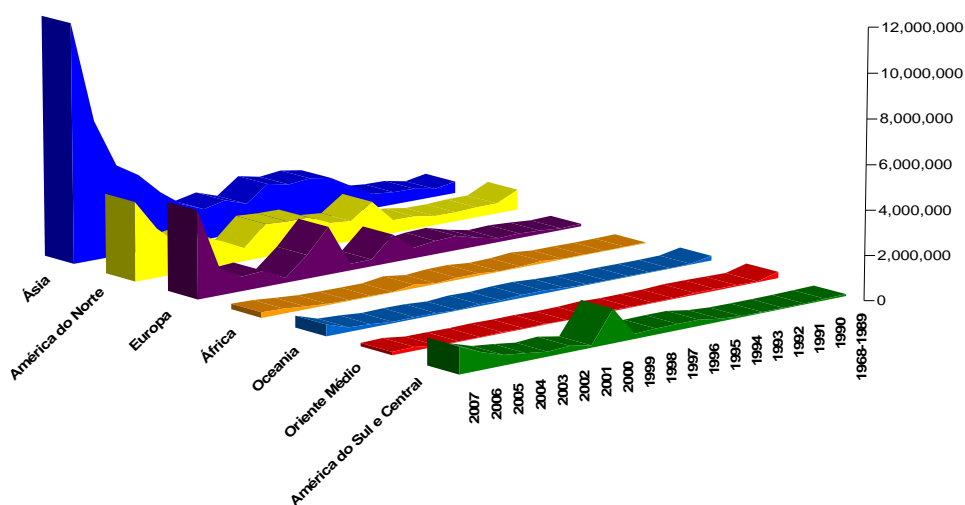
²² As estatísticas utilizadas não contemplam investimentos sul-coreanos desde terceiros países como também os casos de reinvestimento. Para complementar essas informações o *Foreign Investment in Latin America and the Caribbean, 2006* publicado pela CEPAL recomenda a realização de estudos de caso específicos.

outros US\$ 37,1 bilhões (27,03%). Todo o período evidencia uma maior participação do capital estrangeiro ocidental europeu e uma forte retração do capital japonês na economia sul-coreana.

A crise financeira de 1997 afetou de forma significativa os fluxos de ingresso de capital estrangeiro no país, mas não afetou da mesma maneira os investimentos sul-coreanos no exterior. Estes cresceram vertiginosamente após a crise dos cartões de crédito nos anos de 2002 e 2003. Em apenas três anos os investimentos quadruplicaram. Para Deok Ryong Yoon, o crescimento dos investimentos sul-coreanos no exterior foi devido ao aumento dos preços do petróleo e às estratégias de administração globais das empresas coreanas, na busca de melhor acesso a mercados. A desregulamentação governamental sobre os investimentos no estrangeiro por indivíduos também tem contribuído para um maior dinamismo nesta área. Mais recentemente, os investimentos no desenvolvimento de recursos cresceram em função da assistência governamental, que aprofundou a “diplomacia de recursos”, expandindo a ajuda financeira e o treinamento de especialistas.

O Gráfico 2, a seguir, mostra claramente o crescimento recente dos investimentos coreanos no exterior. Esse crescimento se apresenta mais acentuado na Ásia, Europa e América do Norte. Nas demais regiões ele nunca ocorreu de forma expressiva, com exceção ao ano 2000 para a América Central e do Sul. Os investimentos cresceram de aproximadamente US\$ 230 milhões para US\$ 1,5 bilhão nesse ano - considerado anormal em termos de investimentos diretos sul-coreanos no exterior. No ano 2000, somente com 31 projetos registrados, os investimentos em Bermuda de US\$ 1.378 milhões, foi superado somente pelos US\$ 1.390 investidos em 1487 projetos nos Estados Unidos. No ano seguinte, em 2001, houve uma queda acentuada para US\$ 100 milhões e só retomaram uma tendência ascendente a partir do ano 2004 com US\$ 344 milhões chegando a US\$ 1,2 bilhão em 2007.

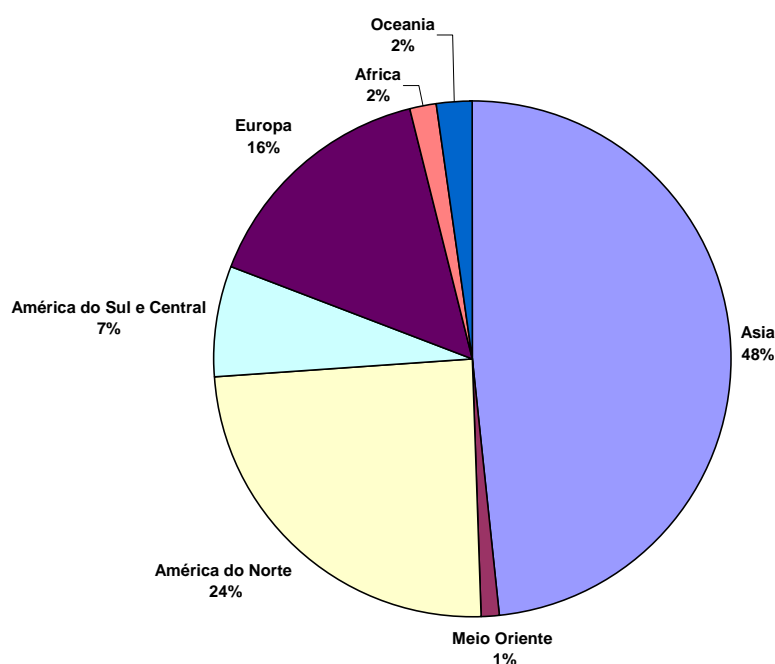
Gráfico 2. Investimento sul-coreano por regiões 1968-2007 em US\$ 1000



Fonte: Export-Import Bank of Korea

A distribuição do investimento sul-coreano nas diferentes grandes regiões do mundo, do ano de 1962 até março de 2008, é apresentada no Gráfico 3. Com o maior crescimento do investimento na Ásia, a partir de 2003 - quando o investimento foi de US\$ 2,5 milhões e progressivamente chegou a US\$ 10,7 em 2007 -, a região absorveu 48% dos investimentos. Após a região asiática, a América do Norte recebeu 24% dos investimentos, seguida pela Europa, responsável por 16%. As demais regiões respondem somente por 12% do investimento externo sul-coreano. Em maior ou menor grau, nas distintas regiões do mundo, o investimento tem apresentado tendência crescente em todos os setores de atividade econômica. A América do Sul e Central, a América Latina sem considerar o México, historicamente, foi receptora de aproximadamente 7% dos investimentos estrangeiros diretos sul-coreanos.

Gráfico 3. Participação do investimento sul-coreano por regiões, acumulado março até março de 2008.



Fonte: Export-Import Bank of Korea

O relativamente baixo investimento direto sul-coreano na América Latina pode ser visualizado também na Tabela 8, que apresenta os dez maiores receptores globais e os dez maiores latino-americanos. O montante total de investimentos sul-coreanos nos dez maiores receptores latino-americanos de US\$ 3,9 bilhões é um pouco superior ao montante investido no Vietnã, US\$ 3,8 bilhões. Com o maior receptor latino americano, o Brasil, a Coreia do Sul mantém relações diplomáticas desde 1959 e com o Vietnã, desde dezembro de 1992. Em agosto deste mesmo ano de 1992 foram estabelecidas as relações diplomáticas com a China e desde então as relações comerciais e de investimentos naquele país cresceram mais rapidamente que nos demais.

Tabela 8. Maiores destinos globais e latino-americanos do investimento sul-coreano, em US\$ 1000

Maiores receptores globais			Maiores receptores latino-americanos		
País	Projetos	Valor	País	Projetos	Valor
China	64,804	23,356,922	Bermuda	295	2,373,499
Estados Unidos	20,624	22,406,967	Brasil	320	898,079
Hong Kong	3,016	5,504,848	México	452	634,799
Vietnã	8,084	3,801,664	Peru	276	627,458
Indonésia	3,827	2,802,196	Ilhas Caimã	141	520,552
Holanda	241	2,761,028	Panamá	249	510,976
Bermuda	295	2,373,499	Ilhas Virgens Britânicas	119	291,834
Inglaterra	559	2,312,878	Argentina	331	151,396
Cingapura	921	2,132,802	Honduras	191	104,398
Japão	2,824	2,076,154	Chile	99	104,002

Fonte: Export-Import Bank of Korea

Uma rápida divisão do número de projetos pelo valor total nos demonstra que os valores médios de cada projeto variam muito de país para país. Os maiores volumes por projeto foram os investidos na Holanda (US\$ 11 milhões) e em Bermuda (US\$ 8 milhões). Já os menores volumes entre os dez maiores receptores foram os investidos na China (US\$ 360 mil) e no Vietnã (US\$ 470 mil). No caso latino americano, a Guatemala é quem em média recebeu volumes menores por projeto (US\$ 313 mil) e o Brasil, os maiores (US\$ 2,8 milhões). Pequenos ou grandes montantes foram investidos em diferentes setores econômicos, sendo os três principais até março de 2008: a manufatura (48%), comércio atacadista e varejista (17%) e a mineração (9%). O Apendix 1 apresenta evolução do investimento sul-coreano na América Latina nos principais destinos e setores de atividade de 1990 a 2007.

As principais motivações declaradas pelas empresas sul-coreanas para investir no exterior têm sido aumentar as exportações, desenvolver a exploração de recursos naturais e reduzir custos. Outras razões têm sido evitar barreiras ao comércio, aquisição de tecnologia e assegurar fontes de abastecimento de matérias-primas. Para Byungki Ha as motivações variam de acordo com o tipo de atividade e a evolução dos negócios no exterior, mas a busca por mercados e a redução de custos têm sido predominantes.²³ Essas variáveis também foram mencionadas pela maioria dos entrevistados e Moneta ressaltou a qualidade institucional como fator de atratividade do capital estrangeiro. Segundo ele, os mecanismos político-burocráticos aos quais os capitais são submetidos nos países latino-americanos ainda deixam muito a desejar.²⁴

Essa percepção de Moneta é mais ou menos a mesma resultante de um estudo detalhado dos investimentos sul-coreanos na América Latina, realizado pela CEPAL.²⁵ Com riqueza de informações sobre as estratégias empresariais nos setores têxtil, eletrônico, de veículos automotores e da exploração de recursos naturais, o estudo conclui que uma das razões do porquê a região joga um papel minoritário como destino para o

²³ HA, Byungki. Korea's foreign direct investment policies: evaluation and implications. *Industrial Economic Review*. Vol. 9, No 4 . Seoul. July-August, 2004.

²⁴ Entrevista com Carlos Moneta, ex-secretário executivo do Sistema Económico Latinoamericano (SELA) fundador e coordenador da REDEALAP "Red Iberoamericana de Estudios de Asia del Pacífico" atualmente trabalhando para o governo argentino como consultor, em 17 de julho de 2008.

²⁵ CEPAL. *Foreign Investment in Latin America and the Caribbean*, 2006

investimento estrangeiro direto sul-coreano “...é que suas políticas de atração do investimento não têm sido efetivas na atração e dinâmica melhoria do investimento direto estrangeiro nos setores automotivo, eletrônico e de vestuário”. O estudo conclui também que os países latino americanos e caribenhos ainda têm muito para aprender de uma das mais dinâmicas e exitosas estratégias de desenvolvimento da segunda metade do século passado, uma que estende ambas, a industrialização baseada nas exportações e a transição para uma economia do conhecimento.

Empresas sul-coreanas na América Latina e perspectivas de expansão

Em 1997, Brasil e México possuíam 5 empresas relacionadas pela revista Fortune entre as 500 maiores do mundo e atualmente esse número aumentou para 10, sendo 5 brasileiras e 5 mexicanas. Até a crise asiática, a Coreia do Sul possuía 11 grandes empresas listadas. Atualmente, nesta lista encontram-se ordenadas pelo faturamento 15 empresas: Samsung Electronics, LG, Hyundai Motor, SK Holdings, POSCO, Korea Electric Power, Samsung Life Insurance, GS Holdings, Shinhan Financial Group, Woori Finance Holdings, Hanwha, Hyundai Heavy Industries, KT, Kookmin Bank Samsung C&T.²⁶ Muitas delas até sua reestruturação, a partir da crise asiática, operavam como grandes conglomerados (*chaebols*) e podem ser consideradas as protagonistas da primeira fase de internacionalização da economia sul-coreana, a fortemente baseada na orientação exportadora. Atualmente, atuando de forma mais independente, continuam a impulsionar o desenvolvimento da economia sul-coreana em seu esforço para tornar-se uma madura economia do conhecimento.

Essas e outras grandes empresas sul-coreanas são responsáveis por 60% do investimento direto do país no exterior. Outros 40% são investimentos de pequenas e médias empresas e de indivíduos. Em número bastante reduzido e em diferentes épocas, algumas delas se instalaram em solo latino-americano. Samsung Electronics instalou fábricas em Tijuana, na Cidade do México, em Manaus e em São Paulo para exportar para os Estados Unidos e para os mercados domésticos. LG Electronics, pelos mesmos motivos, instalou fábricas em Mexicali, Reynosa e Monterey no México e em Manaus e São Paulo no Brasil. Ambas desenvolvem pesquisa e desenvolvimento somente no Brasil em função de incentivos governamentais concebidos na Lei de Informática. Em todos os casos, as empresas montam produtos finais e não produzem localmente os componentes.

Essas empresas são líderes mundiais em diversas linhas e incorporam tecnologia e conhecimentos em seus inúmeros produtos. Segundo o Cônsul Geral da Coreia em São Paulo, que visitou a fábrica da LG em São Paulo, “as empresas de eletro-eletrônicos são excepcionais, pois a produtividade da LG, por exemplo, é duas vezes maior que a da Embraer.”²⁷ Em termos globais, essa diferença de produtividade por empregado é ainda maior. Em 2007 a LG Electronics faturou US\$ 68,8 bilhões com um efetivo de 82,772 trabalhadores (29.948 na Coreia e 52,824 no exterior), enquanto a empresa brasileira, a Embraer, faturou US\$ 5,2 bilhões com um efetivo de 23,637 trabalhadores.

A Samsung Electronics está com planos bastante avançados de expansão de sua planta na cidade de Campinas em São Paulo. Ela, a LG Eletronics e a Daewoo Eletronics começaram, em parceria com produtores locais, a produzir também na Argentina, mas

²⁶ Fortune. <http://money.cnn.com/magazines/fortune/global500/2008/>. Acessado em 06 de agosto de 2008.

²⁷ Entrevista com o Cônsul-Geral em São Paulo Soon Tae Kim em 08 de Julho de 2008.

os planos de expansão estão suspensos em função da “crise do campo”. Samir Pires, gerente jurídico do Grupo CJ, com fábrica instalada no Brasil em agosto de 2007, para produzir aminoácidos para rações e com planos de duplicação das operações para 2009, diz que pesquisas e planos são uma das principais atividades dos grupos sul-coreanos. Segundo ele, “nós iniciamos a prospectar a possibilidade de instalação de um braço das atividades do grupo no Brasil em 2005 e seguimos fazendo isto em várias áreas apesar do excesso normas burocráticas, leis trabalhistas, do sistema tributário e de promessas não cumpridas por parte das lideranças políticas.”²⁸

Segundo Taik-Hwan Jyoung²⁹, distintas éticas e práticas de trabalho, barreiras culturais e lingüísticas, ignorância da legislação local, distância geográfica e falta de uma arquitetura legal para proteger e promover investimentos estrangeiros têm sido as principais dificuldades enfrentadas pelas empresas sul-coreanas para fazer negócios na América Latina. A maior parte dos motivos expostos por Jyoung em 1997, também considerados pelos entrevistados na realização deste trabalho, é recíproca e certamente esteve presente quando da tentativa da Kia Motors e de sua subsidiária a Ásia Motors (antes de sua compra pela Hyundai em 1998) se instalarem no Brasil. Inicialmente as empresas aproveitaram incentivos fiscais no âmbito do regime automotivo brasileiro que, em um primeiro momento, permitia a comercialização de automóveis importados no país com redução de até 50% da tarifa de importação, mediante a contrapartida de construção de fábricas em território brasileiro.

Após a compra dessas empresas pela Hyundai em 1998, a prometida fábrica da Ásia Motors não foi construída. O governo brasileiro segue exigindo que o desconto tarifário de US\$ 217 milhões devido à comercialização de 70 mil automóveis), em valores corrigidos superando US\$ 1 bilhão, seja reembolsado. Existem especulações na imprensa e entre profissionais do setor automotivo afirmando ter o problema sido superado e a Hyundai estar em vias de montar uma fábrica no Brasil. De concreto, no entanto, existe o investimento de um empresário brasileiro (Grupo CAO – importador e distribuidor de veículos Hyundai) em uma fábrica em Anápolis, estado de Goiás, para com tecnologia fornecida pela Hyundai montar peças e componentes importados.

A Hyundai Motors, como mencionado anteriormente, é a quinta maior montadora de veículos automotores produzindo praticamente o dobro da produção de todas as montadoras instaladas no Brasil. A empresa parece não ter se concentrado na exploração do mercado latino-americano e tem instalado fábricas nos Estados Unidos, China, Índia, Turquia e República Checa. Existe alguma possibilidade de novos investimentos no México para uma maior expansão de mercados e exploração de sinergias, com a já consolidada base de fornecedores das fábricas da Hyundai, instalada no Alabama e da Kia na Geórgia, nos Estados Unidos. Além disso, a POSCO está investindo em uma nova planta de aço para o setor automotivo em Tampico, no México, e isto pode ser favorável a potenciais novas operações da Hyundai naquele país.

A POSCO possivelmente é a empresa sul-coreana mais antiga instalada na América Latina. Um pequeno escritório foi aberto no Rio de Janeiro em 1967 e desde então a empresa tem operado em *joint venture* com a Companhia Vale do Rio Doce, na

²⁸ Entrevista com Samir Pires, Gerente Jurídico do Grupo CJ, em 28 de Julho de 2008.

²⁹ JYOUNG, Taik-Hwan. Korean Investments in Latin America. Paper for the Project on Latin America and the Pacific Rim. University of California, San Diego, March, 1997. Disponível em: <http://orpheus.ucsd.edu/las/studies/pdfs/jyoung.pdf>. Acessado em 8 de agosto de 2008.

produção de pelotas de minério de ferro. Nessa área da exploração de produtos naturais, a LS Nikko tem explorado, em parceria com uma empresa peruana, uma mina de cobre naquele país e talvez invista em nova refinaria no Chile. A SK Corp trabalha em todas as etapas do projeto Camisea de exploração de gás natural no Peru e na construção de oleodutos no Brasil. A Eagon explora madeiras e reflorestamentos no Chile. Estas e outras empresas de menor porte exploram variadas atividades em parceria com empresas locais e possuem grande potencial de expansão de suas operações, em função dos atuais altos preços internacionais das commodities que exploram.

Empresas de menor porte do setor de vestuário como Hansoll, Hansae, Sae-A, Shinwon, Young Shin estão localizadas na América Central. Instalaram-se na Guatemala, Honduras e Nicarágua para exportar sua produção para os Estados Unidos durante o período de cotas sob o Acordo de Multifibras. Desde o final do acordo em 2005, essas e outras empresas sul-coreanas da indústria têxtil e de vestuário têm ampliado sua capacidade de adaptação, de inovação tecnológica e fundamentalmente de mobilidade. Elas têm rapidamente transferido ou expandido sua produção para a China, Vietnã e outros países asiáticos, que se tornaram mais atrativos sob o Acordo de Roupas e Têxteis da OMC.

Considerações finais

A América Latina não tem sido o principal destino das exportações e origem das importações sul-coreanas. Também não tem sido um destino significativo do investimento direto das grandes, pequenas e médias empresas da Coreia do Sul. É provável que as estatísticas apresentadas ao longo do texto - que subsidiam as duas afirmações - não retratem os totais de comércio e investimento efetivamente realizados ao longo da primeira e segunda fases do processo de internacionalização da economia sul-coreana. Elas não captam o comércio e investimento via terceiros países. Também não permitem considerar os fluxos de capitais sul-coreanos que não saem diretamente da Coreia e são registrados pelo Export-Import Bank of Korea, a partir de informações das próprias empresas.

Embora o comércio e o investimento possam ser maiores, essa possibilidade não é uma exclusividade para os países latino-americanos. Ela também existe para o principal parceiro comercial e de investimento em que se transformou a China durante a segunda fase de internacionalização sul-coreana. Na primeira fase, os Estados Unidos e, em menor escala, o Japão ocupavam esta posição. Uma diferença fundamental entre a primeira e a segunda fase da internacionalização da economia sul-coreana é que a primeira estava fortemente baseada na estratégia de desenvolvimento da industrialização do país orientada para as exportações; na segunda, essa mesma estratégia é ampliada por meio do investimento direto sul-coreano no exterior.

Algumas poucas grandes empresas sul-coreanas são responsáveis pela maior parte do comércio e do investimento externo. Tanto o comércio quanto o investimento se encontram concentrados em alguns poucos países e desconcentrá-lo é o desafio a ser superado, com a ajuda do esforço coletivo na busca de uma economia baseada no conhecimento. É provável que esse esforço colabore também para um maior intercâmbio de informações e dados entre a Coreia do Sul e os países latino-americanos, para que recíprocos e estratégicos interesses econômicos dinamizem suas relações comerciais e de investimentos.

A existência de recursos naturais e de expressivo mercado de consumo levou à instalação de algumas subsidiárias de grandes empresas sul-coreanas na América Latina, principalmente, antes da crise asiática. Após a crise, um maior dinamismo comercial e de investimentos priorizou de imediato uma maior presença sul-coreana em vizinhos países asiáticos. Na seqüência, desde 2004, a Coréia do Sul tem buscado realizar acordos de livre comércio com países de pequeno porte, como o pioneiro acordo com o Chile e de grande porte, como o com os Estados Unidos, em abril de 2007. Além dos vários acordos já firmados, estuda a realização de outros, como desde 2005 vem discutindo a possibilidade de um com o Mercosul.

Esse acordo, atualmente, segundo todos os entrevistados para subsidiar este trabalho, não é prioridade do Mercosul e tão-pouco da Coréia do Sul que, segundo eles, está interessada em firmar acordos com países com os quais possui um maior intercâmbio comercial, como a China e o Japão. Independente dos acordos, juntamente com o crescimento do comércio, tem crescido o investimento direto no exterior de forma acentuada na Ásia, América do Norte, União Européia; e, em menor escala, também nas demais regiões, incluindo a América Latina. Brasil, México e Peru têm sido os principais destinos do investimento direto da Coréia do Sul no continente latino-americano. Estes países mais o Chile e o Panamá são também os principais parceiros comerciais.

Nestes países foram instaladas algumas fábricas dos grandes grupos sul-coreanos como o Samsung, LG, Hyundai, SK etc. durante a primeira fase de internacionalização da economia sul-coreana. Na atual segunda fase, essas e outras empresas sul-coreanas estão continuamente realizando estudos e projetos de expansão ou de novas operações, mas no geral, ainda poucos desses projetos estão se tornando realidade. Das atuais empresas em atividade, parte significativa está instalada em zonas de processamento especiais, como as maquiladoras do México ou a Zona Franca de Manaus do Brasil. *Joint ventures* com empresas locais têm sido mais comuns somente em grandes projetos de exploração de recursos naturais.

Estudos com as empresas já instaladas na América Latina e com outras que optaram por se instalar na China, na Indonésia ou no Vietnã devem ser realizados para uma maior compreensão da segunda fase de internacionalização da economia sul-coreana. Dada a grande concentração industrial sul-coreana, pesquisas sobre as estratégias de internacionalização dos grandes conglomerados, considerados caso a caso, podem esclarecer as preferências atuais de intercâmbio comercial e de investimentos, bem como as perspectivas para os próximos anos. Estudos envolvendo a internacionalização das pequenas e médias empresas também devem ser realizados visando à obtenção de uma maior compreensão dos interesses econômicos sul-coreanos na América Latina e demais regiões do mundo.

Appendix 1. Evolução do investimento sul-coreano na América Latina nos principais destinos de 1990 a 2007, em US\$ 1000

		1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	Total
México	Manufatura		9,800		2,004	9,325	38,223	26,191	3,993	13,002	7,911	10,625	11,235	31,863	7,547	14,744	27,969	42,822	59,652	316,906
	Atacado e varejo		955		3,000		4,000	1,200		23,929	977	235	41	6,000	9,219	10,100	43,350	15,004	60,203	178,213
	Correios e Telecom.								29,493	10,000										39,493
	Construção					15			4			10,367	6,584	6,000	4,000		2,000	134	10	29,114
Brasil	Manufatura		219				17,045	49,846	47,553	54,400	46,220	25,000	13,140	251	700	570	117,193	50,943	143,603	566,683
	Mineração				9,861							2,860	5,683	1,659	1,021	18,680	23,999	54,151	113,185	231,099
	Atacado e varejo									15,770							30,000			45,770
	Correio e Telecom.					439		258	2,000	260				808	3,584	492	700	1,262	9,483	19,286
	Finanças e seguros								200			445			400	150	1,200	1,100		3,495
	Transportes														1,250		502	100	1,200	3,052
	Imob., aluguel e leasing						2,113	34	19	17										2,183
	Atividades de negócios									115		200			24		50		653	1,042
Argentina	Atacado e varejo					1,500		7,500		35,000	6,750	1,000	3,000	6,375				436	335	61,896
	Pesca	24	4,030	4,173	4,604	1,179	7,620		16									2,815	4,294	28,755
	Mineração					4,000	2,403	6,684	3,349		4,009	261		280					500	21,486
	Manufatura	465	29	6,067	1,301	5	152	28		8,104	2,000	20								18,171
	Construção					275	1,030	500												1,805
Chile	Atacado e varejo			510		504	919		1,980	8,800	62				9,845	9,845		3,000	23,050	58,515
	Mineração	31,079	50																	31,129
	Manufatura	54	36	719		1,723	530	1,660	835		818	1,000			1,665	1,665	599	418	3,245	14,967
Peru	Mineração							54,094	15,726	7,591	214	25,013	16,606	86,389	113,591	71,821	29,071	58,833	94,697	573,646
	Atacado e varejo	750				750		30	1,100	5,000	5,000	10	35		5,000		5,000	5,000	7,000	29,675
	Pesca								613	5,027	50				100				950	6,740

Fonte: Export-Import Bank of Korea